



随着直接融资市场的快速发展,大型优质企业融资将与信贷资金渐行渐远。如今,小企业业务已经成为各银行兵家争夺之地。商业银行逐鹿小企业市场的时代已经到来。作为山东最早进入小企业金融服务市场的商业银行,建设银行山东省分行为适应新形势,将发展小企业业务上升到全行战略发展高度,小企业业务做得有声有色。

在近日揭晓的2011年《亚洲银行家》“中国奖项计划”评选中,建设银行获得国内大型商业银行唯一“中国最佳中小企业银行服务”奖。充分体现了业界、特别是国际银行界对建设银行致力于小企业服务,缓解小企业融资难所做工作的认可。

建设银行山东省分行

创新服务模式 助力小企业成长

小企业融资难的话题已经持续很久了,当下仍是热门话题。哪些小企业将是未来银行拼抢的重点?哪些金融服务模式最受小企业欢迎?如何看待小企业不良容忍度的提升空间?近日记者在建行山东省分行采访时发现,这些问题在该行都能找到解决的方案。随着采访的深入,一条专门小企业融资服务的“高效路径”越发清晰了。

记者在建行山东省分行采访的数据也有力的佐证了该行在解决小企业融资难题时付出的努力和取得的成绩。2008年初至2011年6月底,建行山东省分行小企业信贷客户数量实现翻倍;目前小企业信贷客户

数量占该行对公信贷客户的68.57%,比2008年初提高了18.25个百分点。小企业非贴现贷款增长202%。建行小企业贷款三年复合增长率达到25%,连续两年新增居同业前列。2008年年初以来,该行小企业纯新发放贷款不良率为0.76%,低于总行规定的水平。

由这些数字可以看出,建行山东省分行坚持服务小企业的战略定位,以开拓创新的气魄和严谨科学的管理态度,通过努力构建以“信贷工厂”为核心的小企业专业化经营模式,小企业融资服务工作已步入了规模、速度、结构、效益统一协调发展的健康轨道。



“信贷工厂”占先机

相对于大企业融资,小企业融资有其明显不同的特点,一是小企业融资需求“小”、“短”、“频”、“急”,需要更高的服务效率;二是小企业业务风险相对高;三是小企业业务更多依赖客户经理的个人经验和技能。上述特点决定了小企业金融服务不能采用传统的方式,需要另辟蹊径,建立专门服务小企业的组织体系和服务机制。在这方面,建行山东省分行以高瞻远瞩的眼光走出了一条成功之路。

该行是当地同业最早建立以“信贷工厂”为核心的小企业经营中心业务模式的金融机构,打造了领先同业的小企业专业化经营管理体系。

这一战略布局可以追溯到2008年。这

年,该行利用8个月的时间,在全省16个市成立了专业独立的小企业经营中心,基层行成立了专门服务于小企业的工作团队。基本实现了条线化的小企业业务经营服务体系。通过专门的机构、专业的技术和有效的机制将小企业金融服务工作落到了实处。中心全面实行“信贷工厂”业务模式,配备专职专岗业务人员,突出专业化操作优势,实行工厂化流水线作业,将小企业工作全部纳入中心处理。审批人派驻中心,授权专职审批小企业授信业务。对中小企业贷款的设计、申报、审批、发放、风控等业务按照“流水线”作业方式进行批量操作。新的模式下,小企业贷款从申报到审批放款仅需要五个工作日内。同时,

中小企业服务体系建设逐步完善。全省综合服务机构总量达200家以上,覆盖率达100%,形成综合服务与专业服务,共性服务与个性服务协调发展的多样化、多层次服务网络体系。基本形成了一支有技术、有热情、有经验的小企业金融服务专业人才队伍。

随着小企业业务规模的不断扩大,二级分行小企业经营中心建设出现了一些与业务发展不相适应的问题。在现有小企业经营中心业务模式的基础上,2010年12月该行制定了《深化小企业经营中心业务模式建设实施方案》,进一步加强小企业经营中心规范化建设,充实岗位人员,细化岗位职责,落实岗位责任,提高业务运作效率,严格按照总行要求,力求实现形

神兼备。目前16家二级分行小企业经营中心共配置专职人员248人,平均达到15人以上。

为进一步满足小企业经营“短、频、快”的资金需求特点,该行推广小企业经营中心业务模式以来,专业专注,小企业经营管理人员业务素质和业务效率有较大提高。小企业客户经理平均负责的信贷客户数11户,营销成功的客户中由客户筛选岗提供的客户占比平均80.2%,评价人员月平均评价客户数为7.5户,评价人员平均每笔业务评价时间为3天,最短的1天。审批通过率均在90%以上,平均每笔贷款审批时间为1.8天。为一大批企业解决了资金短缺的燃眉之急,真正为小企业贷款打通了“绿色通道”。

“雪中送炭”惠众小

当下,收紧的货币政策已令银行的信贷规模分外紧张,而建行的中小企业新增贷款在对公新增规模中的占比却逐年提升。目前小企业信贷客户数量占建行对公信贷客户的68.57%。用建行领导的话讲,就是在为大企业“锦上添花”的同时,建行也在为小企业“雪中送炭”。

在首创“信贷工厂”小企业经营中心模式的同时,建行山东省分行注重加强产品创新,提升小企业业务综合服务能力。根据不同的客户类型和需求特点,差别化地提供小企业供应链融资、保理、助保金、“速贷通”、“成长之路”等个性化的信贷产品。他们在临沂分行试点物流平台融资业务模式,与山东省再担保集团公司合作推出“融资担保通”信贷产品。尤其是该行针对我省产业集群等优质中小企业与山东省中小企业办公室合作开发的“集合贷”业务以及专门为批发市场商户创新开发的“融物通”贷款产品社会反响很好。

“8月份,我们准备再购进一批原材料,不到2天,就获得银行贷款150万元。”今年以来,面对银行流动性频频收紧,生产

要素价格高抬,五莲县百盛机械有限公司财务总监张建光却显得颇为淡定。百盛的快速融资,得益于山东省分行与省中小企业办为中小企业量身定做的“集合贷”信贷产品。该产品主要针对产业集群、特色产业中小企业贷款需求,由政府筛选后打包推荐给银行,再由银行集中授信,集中审批放款的系列信贷产品。该产品的最大特点是,将申请贷款的企业“化零为整”,实行总体审查、集中审批,优先支持。不仅降低了企业的生产经营成本,也为银行提供了一批高质量的客户源,减少了银行与客户逐个沟通的时间。“集合贷发展的良好势头,也让我们感到意外。”建行山东省分行公司业务部负责人介绍说:“仅今年上半年,就有257家‘集合贷’客户获得贷款20亿元。”目前,“集合贷”已成为该行今年支持产业集群、特色产业发展的主打信贷产品。

该行坚持小企业业务“批发做”的理念,大力提高小企业贷款效率,主动与各级政府部门、园区管委会、行业协会、担保机构等外部机构加强合作,努力搭建供应链融资平台、产业集群平台、助保金平台、

担保增信平台等批量营销服务平台。实现小企业有效客户群体的快速、批量增长,推动小企业业务营销模式由传统的零售型向批发型转变。目前,建行山东省分行小企业批量营销平台34个,平台小企业客户数量近千户,平台小企业贷款余额56亿元,占全部小企业信贷客户的24.76%。目前已在8个地市组建了40个助保金池,助保金贷款户300余户,发放助保金贷款11亿元。菏泽市政府于2010年9月与建行山东省分行签订了助保金业务合作协议,由政府出资1.5亿元,贷款企业按照贷款金额一定比例出资共同组建“资金池”作为风险补偿。在短短一个月时间,菏泽八县两区221户小企业就完成入池。目前,山东省分行已为240户小企业提供了近8亿元贷款支持。

为适应小企业贷款“短、频、急”的特点,建行还不断增加一年期以内的小企业贷款占比,提高贷款周转率和资金使用效率。截至二季度末,一年内短期贷款占比达到90%以上。

当年汶川特大地震发生后,淄博市多家小企业承担了生产活动板房的援建任

务。但这些企业都遇到了资金方面的困难,并求助于当地建行。建行淄博分行责无旁贷,特事特办,加快流程运转。13名客户经理和风险经理以及2名审批人员,当天组队前往13家企业进行现场调查并和客户对接搜集相关资料,第2天便完成了客户资料的录入和评级授信材料的申报。在合理安排风险控制措施的前提下,淄博分行对9家活动板房生产企业投放信贷资金4950万元。其中小企业客户8家,信贷投放金额2950万元,对地方企业抗震救灾援建任务做出了积极贡献,得到了当地政府的高度赞扬。客户对建设银行高效快捷的服务深受感动,表示将加深双方的合作。

多年来,建行山东省分行运用自身优势支持了众多中小企业发展成为优秀的大中型企业,在企业客户群中享有良好声誉,与企业家一同见证了山东经济发展的奇迹。2008年该行推广小企业经营中心业务模式以来,小企业业务对全行公司业务贡献明显。共支持413户小企业累计成长为大中型客户,培养了一批忠诚度较高的大中型客户群体。

未来事业再发力

战略还在继续,仍需不断发力。山东省分行始终保持清醒的头脑,以更加宽广的视野和前瞻的思维,推动加快发展方式转变。

近年来,山东省中小企业呈现出跨越式发展的良好局面。截至2010年底,全省经工商部门登记注册的各类中小企业达到69万户,占全省企业总数的99%以上,年均增加3.44万户。“十二五”期间,中小企业成为山东经济着力突破的增长点。这一切,都为建设银行山东省分行储备了充足小企业项目,发展潜力巨大。

根据山东省“十二五”规划和建行总

行小企业业务政策导向及对市场形势的研判,建行山东省分行制定了相应的小企业业务发展意见和信贷结构调整方案。围绕区域、行业、客户、产品多个维度,加强对小企业的支持力度,进一步夯实业务基础,提升持续发展能力。一是细分地区,实施区域差异化发展策略;二是细分行业,对支持类小企业客户加大信贷投放力度,严格管控国家产业政策要求明确限制行业;三是细分客户,重点支持具有我省经济发展特色的优质小企业;四是细分产品,为不同需求的企业提供量身定做的针对性强的金融产品。十二五期间,仅山

东省分行与省中小企业办为中小企业量身定做的“集合贷”一个信贷产品,就将重点支持我省1万户成长型、科技型中小企业和100个产业集群。贷款主要用于中小企业的生产经营资金周转及设备、厂房建设等。

“十二五”期间,建行山东省分行将以深化小企业业务模式建设为契机,以提高小企业综合金融服务能力为宗旨,以电子化渠道建设为手段,深化结构调整,强化基础管理,提升客户质量,提高风险管理水平,锻造小企业业务长期可持续发展能力。

“合抱之木,生于毫末;九层之台,起于垒土。”任何一个事物的发展都要经历由小到大的过程。让我们共同关注小企业,为小企业的发展努力创造一个良好的环境,为我国经济社会的可持续发展做出贡献。

未来既蕴含机遇,也充满挑战。促进小企业贷款健康发展是一项前景广阔的伟大事业,新的小企业融资模式将是银行信贷文化和管理体制的一次革命。立足当前,着眼长远,中国建设银行山东省分行一定能在新的历史机遇期焕发出新的活力。

文/鲁企轩